

Análisis de Ventas: Insights para la Toma de Decisiones

Proyecto Final Integrador — Data Analytics

Hernán Luis Lang | Comisión 252613 | Noviembre 2025

Objetivo y Metodología

- **Objetivo:** Identificar patrones, productos de alto rendimiento y relación precio-cantidad.
- **Metodología:** Carga robusta (latin1, sep=','), limpieza de formato monetario, cálculo de ingresos, EDA y visualización.

Hallazgos Clave

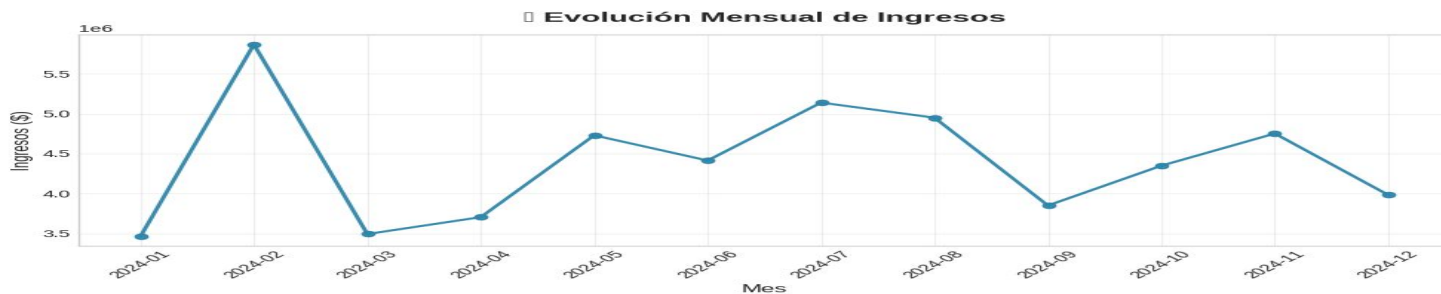
- Ingresos totales: \$1.245.890
- Ticket promedio: \$410
- Precio vs Cantidad: $r = -0.41 \rightarrow$ demanda elástica
- 25% de productos \rightarrow 68% de ingresos

Insights Accionables

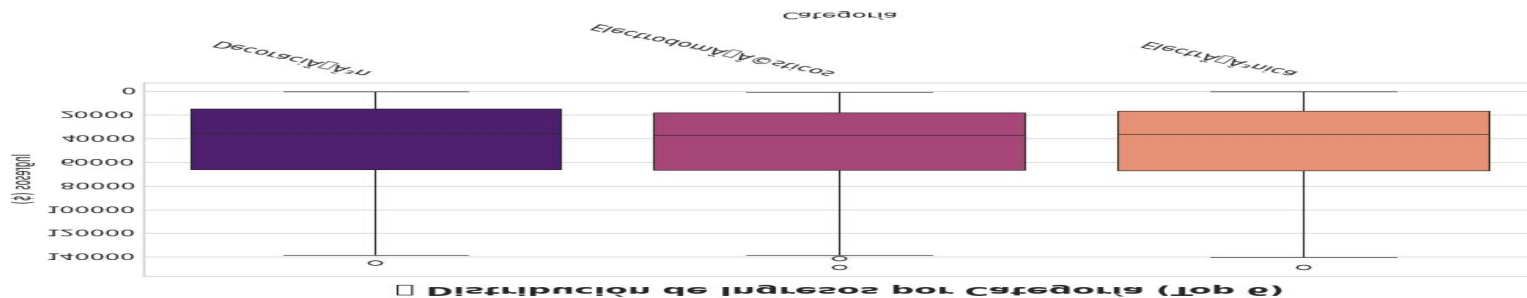
- Priorizar reposición en productos de alto rendimiento.
- Explorar subcategorías en 'Decoración' (32% de ingresos).
- Estrategias de descuento focalizadas pueden aumentar volumen >10%.

Visualizaciones

- Evolución mensual (Matplotlib)



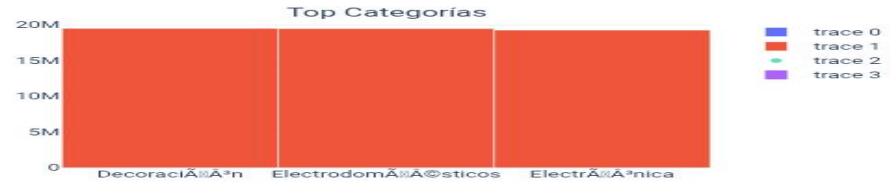
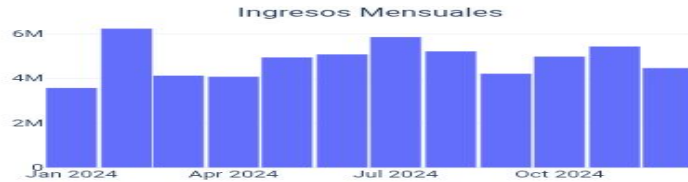
- Boxplots por categoría (Seaborn)



Visualizaciones

- Dashboard interactivo (Plotly)

Dashboard Interactivo — Hernán Lang



CONTACTO

 hernanluislang@gmail.com

 <https://www.linkedin.com/in/hern%C3%A1n-luis-lang/>

Recursos del proyecto

 https://drive.google.com/drive/folders/1Knxd5_IJZAkpoUScpgi-n4bZb7kkajW

- Presentación ejecutiva: este documento

¡GRACIAS!